

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจโรงเรียน
ฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายล์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น
Feasibility Study of Investment in the Bok Bok Smile
Dog Training School in Mueang District,
Khon Kaen Province

จตุรรัตน์ ศรีโบราณ (Jutarat Sriboran)¹
ศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล (Sakchai Jaremsiripornkul)^{2*}

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายล์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยวิเคราะห์ใน 4 ด้านหลัก ได้แก่ ด้านตลาด เทคนิค การจัดการ และการเงิน โดยวิเคราะห์ผ่านแบบสอบถาม จำนวน 400 ชุด และใช้การสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบสะดวก เมื่อวิเคราะห์อุปสงค์ด้านการตลาด พบว่า กลุ่มผู้เลี้ยงสุนัขจำนวน 397 คน คิดเป็นร้อยละ 99.30 มีความสนใจใช้บริการโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายล์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ด้านเทคนิคยืนยันว่าควรเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและเดินทางได้สะดวก ด้านการจัดการ พบว่าธุรกิจควรกำหนดโครงสร้างองค์กรแบบเจ้าของคนเดียว และแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบที่ชัดเจน ด้านการเงิน เมื่อประเมินผลตอบแทนจากการลงทุนจำนวน 1,500,000 บาท พบว่ามีมูลค่าปัจจุบัน

¹วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น College of Graduate Study in Management, Khon Kaen University

²วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น College of Graduate Study in Management, Khon Kaen University

*Corresponding author, E-mail: sakchaij@kku.ac.th

สุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,032,034 บาท ภายในระยะเวลา 3 ปี ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 2 เดือน และอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 35.40 จากผลการวิเคราะห์ทั้ง 4 ด้าน สรุปภาพรวมได้ว่าการลงทุนในธุรกิจโรงเรียนฝึกสุนัข บ็อกบ็อกสไมล์ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น มีความเหมาะสมและคุ้มค่าต่อการลงทุน

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้ การลงทุน โรงเรียนฝึกสุนัข

Abstract

This study aims to investigate the feasibility of investing in the Bok Bok Smile Dog Training School in Mueang District, Khon Kaen Province, by examining four key dimensions: market, technical, management, and financial. The analysis involved distributing 400 questionnaires and using convenience sampling. When analyzing market demand, it was found that 397 dog owners, accounting for 99.30%, are interested in the Bok Bok Smile Dog Training School business in the Mueang District, Khon Kaen Province. The technical analysis confirmed the suitability and accessibility of the selected location. In terms of management, it was found that the business should adopt a sole proprietorship structure with clear organizational structure and divide tasks according to responsibilities. Financial results revealed an initial investment of 1,500,000 baht, an NPV of 1,032,034 baht within three years, a payback period of two years and two months, and an IRR of 35.40%. Overall, the investment in the Bok Bok Smile dog training school in the Mueang District, Khon Kaen Province, is deemed feasible and financially viable.

Keywords: Feasibility Study, Investment, Dog Training School

บทนำ

โรงเรียนฝึกสุนัขเป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจในการลงทุนในยุคปัจจุบัน เนื่องจากพฤติกรรมของผู้คนสนใจที่จะเลี้ยงสุนัขมากขึ้นและยังมีพฤติกรรมการเลี้ยงที่เปลี่ยนแปลงไปโดยต้องการเลี้ยงให้สุนัขมีคุณภาพชีวิตที่ดี จึงส่งผลทำให้มูลค่าตลาดของธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับสุนัขมีแนวโน้มที่จะเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ โดยมีการคาดการณ์ไว้ว่าจะมีมูลค่าในการเติบโตปีละ 7.2% (CAGR) และในประเทศไทยเองก็สอดคล้องกับตลาดโลกที่มีมูลค่าตลาดเพิ่มสูงขึ้น 8.4% (CAGR) (Marketeer, 2022).

จากจำนวนประชากรสุนัขในจังหวัดขอนแก่นที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น โดยมีจำนวนสุนัข 36,708 ตัว จำนวนนี้เป็นสุนัขมีเจ้าของจำนวน 35,501 ตัว หรือคิดเป็น 96.91% ซึ่งจากการสำรวจโรงเรียนฝึกสุนัขในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น มีโรงเรียนฝึกสุนัขเพียงแห่งเดียวซึ่งไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ จึงถือเป็นโอกาสสำคัญในการลงทุนของธุรกิจโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายล์ เพื่อตอบสนองต่อแนวโน้มการเติบโตในกลุ่มผู้บริโภคนี้นี้ที่ต้องการให้สุนัขมีคุณภาพชีวิตที่ดีและในการตั้งชื่อโรงเรียนผู้ศึกษามีแรงบันดาลใจมาจากเสียงเห่าของสุนัข ซึ่งถือว่าเป็นชื่อที่สามารถจดจำได้ง่าย (ศูนย์บัญชาการเพื่อการเฝ้าระวังโรคพิษสุนัขบ้า, 2562).

จากการศึกษาที่ผ่านมพบว่า ในประเทศไทยโดยส่วนใหญ่ได้ศึกษาเพียงด้านใดด้านหนึ่งของการทำธุรกิจโรงเรียนฝึกสุนัข เช่น ด้านเทคนิควิธีการฝึกสุนัข ศตพล จันทรณรงค์. (2567). กล่าวว่า การจัดหลักสูตรการฝึกสุนัขแบ่งออกเป็น 2 หลักสูตร คือ หลักสูตรเชื่อฟังคำสั่งพื้นฐานในสายจูง (Basic obedience on leash) และการฝึกขั้นสูง (Advance Level) วิโรจน์ เจริญลักษณ์. (2561). กล่าวว่า กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการร้านค้าเฟ้นหาใหญ่ใจดี ใช้ทฤษฎีทำเลที่ตั้ง และทฤษฎี PESTEL Analysis สุจิตรา เทศศรีเมือง. (2567). กล่าวว่า กรณีศึกษาขนมอบสุนัขและแมวมายบูบาร์ค ใช้ทฤษฎีด้านการตลาด คือ การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค และทฤษฎี Five Forces Model เบญจพร อุทัยผล. (2559). กล่าวว่า การวิเคราะห์ต้นทุน และความอ่อนไหวของธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยง ใช้ทฤษฎีด้านการเงิน ได้แก่ งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

อัตราผลตอบแทนภายใน ระยะเวลาคืนทุน และความอ่อนไหวของโครงการ และ นนทิตา เปรมแปลก. (2564). พบว่า กลยุทธ์การปรับตัวในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 ของธุรกิจคาเฟ่สตรีเลีย้ง ใช้ทฤษฎี ได้แก่ การบริหารโครงสร้างองค์กร การบริหาร ทรัพยากรบุคคล จะเห็นได้ว่ามีเพียงส่วนน้อยที่มีการศึกษาที่ครอบคลุมทั้ง 4 ด้าน

ด้วยสาเหตุดังกล่าวจึงมีแนวคิด และต้องการศึกษาความเป็นไปได้ ในการเปิดธุรกิจโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายล์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายล์ มีความตั้งใจจะเป็นสถานที่ที่สามารถฝึกสุนัข ได้ในทุกรูปแบบอย่างครบวงจร และต้องการเริ่มธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ที่เกิดจากความสนใจในธุรกิจโรงเรียนฝึกสุนัข ด้วยเงินลงทุน 1,500,000 บาท และต้องการ อัตราผลตอบแทนร้อยละ 5 ระยะเวลาในการคืนทุนภายใน 3 ปี

วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อก สมายล์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ด้านตลาด

1. การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค

Kotler and Keller. (2016). ได้อธิบายความหมายของพฤติกรรม ผู้บริโภคเป็นการศึกษาวิธีการซื้อและการจัดการสินค้า บริการ ประสิทธิภาพ หรือ ความคิดของบุคคล กลุ่ม และในองค์กร เพื่อสนองความต้องการของบุคคล ซึ่งผ่าน การจัดการข้อมูล และการใช้กระบวนการในการดำเนินการซึ่งนำไปสู่ความประทับใจ ในความต้องการนั้น พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคมีปัจจัยหลายอย่างที่เชื่อว่าส่งผล ต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในระดับหนึ่ง เพื่อที่จะสร้างกลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้าง ความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค การตัดสินใจของผู้บริโภคต้องใช้ประสิทธิภาพ ที่เกี่ยวกับการตัดสินใจต่อบริการและสินค้า ซึ่งนักการตลาดต้องศึกษาหาคำตอบของ บริการและสินค้าที่ทำให้ผู้บริโภคพึงพอใจ

นอกจากนี้ Hirohiko. (2023). ได้อธิบายความหมายของทฤษฎี 6W1H คือ หลักการที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลของผู้ซื้อ โดยพิจารณาจาก

ใครคือกลุ่มเป้าหมาย (Who) ทำการวิเคราะห์ และวางแผนเพื่อกำหนด ลักษณะของกลุ่มประชากรเป้าหมาย (Occupants) ซึ่งต้องประกอบด้วย (1) ด้านประชากรศาสตร์ (2) ด้านภูมิศาสตร์ (3) ด้านจิตวิทยา (4) ด้านพฤติกรรมศาสตร์

1) กลุ่มเป้าหมายต้องการอะไร (What) เป็นการหาว่าสิ่งที่กลุ่มเป้าหมายต้องการซื้อ (Objects) คือ สินค้าและบริการ โดยการวิเคราะห์ความต้องการของพวกเขาเพื่อให้รู้ว่ากลุ่มเป้าหมาย หรือกลุ่มผู้บริโภคมีความต้องการต่อสินค้าหรือบริการอย่างไร

2) กลุ่มเป้าหมายอยู่ที่ไหน (Where) เป็นการหาช่องทาง หรือแหล่ง (Outlets) ที่กลุ่มเป้าหมายใช้ซื้อหรือเห็นสินค้าและกาให้บริการ โดยไม่พิจารณาแค่หน้าร้านที่เปิด แต่ยังรวมถึงแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ ที่มีอยู่ด้วย

3) กลุ่มเป้าหมายซื้อสินค้าหรือใช้บริการเมื่อไหร่ (When) เป็นการหาโอกาสการซื้อ (Occasions) ของกลุ่มเป้าหมาย ตัวอย่างเช่น หาว่ากลุ่มเป้าหมายซื้อสินค้าหรือใช้บริการในช่วงเดือนหรือช่วงฤดูกาลไหนในช่วงปี ช่วงวันไหนในช่วงเดือน เพื่อนำมาวางแผนการตลาดในช่วงที่ลูกค้าต้องการได้มากที่สุด

4) ทำไมกลุ่มเป้าหมายถึงต้องเลือกซื้อสินค้าและบริการจากคุณ (Why) เป็นการหาวัตถุประสงค์ในการซื้อ (Objectives) โดยการวิเคราะห์ว่าสินค้าหรือบริการจากเราสามารถตอบโจทย์หรือแก้ไขปัญหาให้กับกลุ่มเป้าหมายได้ มีการศึกษาวิเคราะห์เรื่องที่มีอำนาจต่อพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าหรือบริการ ได้แก่ ปัจจัยภายใน ปัจจัยแวดล้อมหรือสังคมและวัฒนธรรม ปัจจัยเฉพาะบุคคล เป็นต้น

5) ใครที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อสำหรับกลุ่มเป้าหมาย (Whom) การหาบทบาทของกลุ่มต่างๆ (organizations) ที่มีอำนาจต่อผลของการเลือกซื้อสินค้าหรือการใช้บริการ เพื่อนำมาปรับแผนการตลาดในหลายๆ กลยุทธ์ เช่น การตลาดโดยใช้กลุ่ม Influencer เพื่อทำให้เกิดผลตอบรับจากลูกค้าที่มากยิ่งขึ้น เพราะในบางครั้งลูกค้าไม่ได้เชื่อในประสิทธิภาพของสินค้าหรือบริการเท่านั้น แต่ยังเชื่อในคำบอกเล่า หรือการรีวิวจากผู้ใช้งานจริงด้วย

6) กลุ่มเป้าหมายตัดสินใจซื้อ หรือใช้บริการอย่างไร (How) การที่กลุ่มเป้าหมายมีขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ (Operation) ขั้นตอนที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า ต้องมองถึงปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ซื้อแล้วนำปัญหาดังกล่าวมาวิเคราะห์ เพื่อแก้ด้วยสินค้า หรือบริการของธุรกิจ การดูแลตอบรับของลูกค้าหลังจากที่ใช้สินค้า หรือบริการของธุรกิจ การวัดและประเมินผลความพึงพอใจของลูกค้า ซึ่งจะทำให้เห็นวิธีการ และขั้นตอนทั้งหมดของการซื้อสินค้าและใช้บริการนั่นเอง

2. อุปสงค์และอุปทาน

จินตวัฒน์ จันทร์ผ่องใส. (2565). ได้อธิบายความหมายของอุปสงค์ (Demand) หมายถึง ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าและบริการของตลาด และอุปทาน (Supply) หมายถึง ปริมาณความต้องการเสนอขายสินค้าและบริการ

3. การวิเคราะห์ PESTEL Analysis

วาทีต อินทุลักษณะ. (2565). ได้อธิบายความหมายของการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกไว้ว่า เหตุการณ์หรือสถานการณ์ ณ ปัจจุบันที่เกิดขึ้น อาจจะเป็นเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อทุกธุรกิจในช่วงกว้างแต่ไม่สามารถเห็นถึงสาเหตุที่เกิดผลกระทบนั้นได้โดยตรงว่ามีความเกี่ยวข้องเนื่องกันอย่างไร ซึ่งโดยทั่วไปแล้วจะประกอบด้วยปัจจัยต่าง ๆ คือ

1) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic factors/economic climate) เป็นการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจประเทศของกลุ่มเป้าหมายในธุรกิจ โดยจะวิเคราะห์ข้อมูลการเปลี่ยนแปลงแยกเป็นพื้นที่ ตามช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง และวิเคราะห์ภาพรวมของสิ่งที่จะเกิดขึ้น

2) ปัจจัยทางการเมืองและกฎหมาย (political and legal) ได้แก่ การศึกษาข้อมูลบทกฎหมายของประเทศหรือพื้นที่ต่างๆ ที่ดำเนินธุรกิจอยู่ในแต่ละพื้นที่ย่อมส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่แตกต่างกันออกไป ผลกระทบที่ได้รับมีมากมีน้อย ขึ้นอยู่กับรูปแบบระบบกฎหมายการเมืองในแต่ละพื้นที่

3) ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี (Technology) ผู้ประกอบการต้องศึกษาเพื่อพัฒนาความรู้เรื่องเทคโนโลยีให้ทันในระดับโลก และในระดับสังคมของกลุ่มผู้บริโภค เนื่องจากเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทในชีวิตของคนในปัจจุบันมาก

4) ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรม (social and cultural dimensions) โดยมองจากสังคมที่ธุรกิจกำลังดำเนินอยู่ในสังคมนั้นๆ มีความเชื่อหรือนับถือแบบไหน การศึกษาของคนในสังคม ขนบธรรมเนียมประเพณีและวัฒนธรรมที่ปฏิบัติสืบต่อกันมา มุมมองความคิดของคนส่วนใหญ่ในสังคมมีแนวโน้มเป็นไปในทิศทางไหน สภาพความเป็นอยู่หรือความสัมพันธ์ เป็นต้น

5) เหตุการณ์และแนวโน้มระหว่างประเทศ (International event and trends) สถานการณ์ของทุกประเทศในโลกสร้างปรากฏการณ์ที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และทำให้ธุรกิจหลายธุรกิจวิเคราะห์ความเปลี่ยนแปลงไปได้ยากมากยิ่งขึ้น

4. การวิเคราะห์ Five Forces Model

อัครเดช อุดมปัญญาวิทย์. (2564). ได้อธิบายความหมายของการวิเคราะห์การแข่งขันในธุรกิจเดียวกันสามารถพิจารณาได้จาก 5 ปัจจัยว่าในธุรกิจของคุณ แข่งหรือของเราเองมีจุดอ่อน จุดแข็งตรงไหน และการแข่งขันในธุรกิจที่เราทำอยู่มีคู่แข่งอยู่จำนวนกี่ราย โอกาสในการผูกขาดสร้างกำไรให้กับธุรกิจสามารถทำได้แค่ไหน ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรจะต้องศึกษาทั้ง 5 ปัจจัยให้ชัดเจน เพื่อให้ผู้ประกอบการเองจะสามารถวิเคราะห์เพื่อวางแผนการดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างดี ปัจจัยดังกล่าว ได้แก่

1) การแข่งขันกันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Industry Rivalry) ในธุรกิจเดียวกันต้องดูว่ามีจำนวนกี่ธุรกิจ และดูขีดความสามารถของธุรกิจเราเองเปรียบเทียบกับธุรกิจคู่แข่งเพื่อวิเคราะห์ว่ามีการแข่งขันที่สูงแค่ไหน

2) ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of New Entrants) การเกิดใหม่ของธุรกิจเดียวกันจะทำให้ส่วนแบ่งทางการตลาด (market share) น้อยลง กล่าวคือจำนวนผู้บริโภคที่มีเท่าเดิมแต่จำนวนผู้ขายมีเพิ่มมากขึ้นทำให้ธุรกิจมีตัวหารในการขายสินค้าหรือการให้บริการมากขึ้นตามจำนวนผู้ขาย

3) อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Customers) ผู้ประกอบการควรทำให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคต่ำ เพราะเมื่อไหร่ที่อำนาจการต่อรองของผู้บริโภคต่ำจะทำให้ผู้ประกอบการมีอิสระในการตั้งราคาขายของสินค้า และการให้บริการที่เป็นการผูกขาดกับผู้บริโภคเลยว่ามีว่าราคาเท่าไรผู้บริโภคก็ต้องซื้อ

4) อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Suppliers) การมีอำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์มากจะทำให้ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจลำบาก เพราะราคาที่ไม่สามารถต่อรองได้ จะเกี่ยวเนื่องไปถึงต้นทุนการผลิตก็จะสูงขึ้นตามและกำไรก็จะลดลง

5) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products or Services) ผู้ขายการต้องศึกษาข้อมูลเพื่อวิเคราะห์ว่าผู้บริโภคสามารถซื้อผลิตภัณฑ์มาทดแทนสินค้าของธุรกิจตนได้หรือไม่ และต้องพิจารณาอีกว่าในอนาคตจะมีผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำมาทดแทนได้หรือไม่และจะมีมากหรือน้อยเพียงใด

ด้านเทคนิค

1. ท่าเลที่ตั้งของร้าน

ธนพงศ์ วงศ์ชินศรี. (2566). ได้อธิบายความหมายของทำเลที่ตั้งไว้ว่ามีปัจจัยในการเลือกทำเลที่ตั้งด้วยกัน 6 ปัจจัย คือ 1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 2. ค่าเช่าที่ 3. สัญญาเช่า 4. การมองเห็นและการเข้าถึง 5. การแข่งขันและคู่แข่งในพื้นที่ และ 6. ที่จอดรถ เป็นต้น

2. การจัดหลักสูตรการฝึกสุนัข

ศตพล จันทร์ธรงค์. (2567). กล่าวว่า การจัดหลักสูตรการฝึกสุนัขแบ่งออกเป็น 2 หลักสูตร คือ หลักสูตรเชื้อฟังคำสั่งพื้นฐานในสายจูง และการฝึกขั้นสูง ดังนี้

1) หลักสูตรเชื้อฟังคำสั่งพื้นฐานในสายจูง คือ การสอนคำสั่งพื้นฐานให้กับสุนัขเป็นขั้นตอนแรกที่สำคัญในการฝึกฝนพฤติกรรมเบื้องต้นและความเชื่อฟังโดยคำสั่งที่ใช้ฝึก ได้แก่ นั่ง นอน และอยู่นิ่ง

2) การฝึกขั้นสูง คือ การขยับไปสู่คำสั่งขั้นสูง เป็นขั้นตอนที่จะช่วยให้เจ้าของสุนัขสามารถควบคุมพฤติกรรมได้ดีในสถานการณ์ต่างๆ โดยคำสั่งที่ใช้ฝึกได้แก่ การใช้ห้องน้ำ การตอบสนองที่เหมาะสม มา หยุด และเงียบ

ด้านการจัดการ

1. การบริหารโครงสร้างองค์กร

วาทีต อินทุทัตชนะ. (2565). ได้อธิบายความหมายของโครงสร้างองค์กรไว้ว่า คือ โครงร่างลำดับชั้นของบทบาทที่มงาน และพนักงานของบริษัท โครงสร้าง

องค์ประกอบอธิบายว่าพนักงานทำอะไร รายงานใคร และตัดสินใจอย่างไรในธุรกิจ
อย่างน้อยที่สุดโครงสร้างองค์กรของคุณควรมีตำแหน่งพนักงานและลำดับขั้นพื้นฐาน

2. การบริหารทรัพยากรบุคคล

วาทิต อินทุลักษณะณ์. (2565). ได้อธิบายความหมายของการบริหาร
ทรัพยากรมนุษย์ไว้ว่าจะต้องปฏิบัติงานในหน้าที่ และหน้าที่เชิงกลยุทธ์ โดย
4 บทบาท ได้แก่ ผู้เป็นหุ้นส่วนทางกลยุทธ์ ผู้เป็นปากเป็นเสียงแทนพนักงาน
ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการ และผู้นำการเปลี่ยนแปลง เป็นต้น

ด้านการเงิน

1. งบกำไรขาดทุน

สิทธิพันธ์ พลวิสุทธิศักดิ์. (2564). ได้อธิบายความหมายของงบกำไร
ขาดทุน หมายถึง งบที่แสดงผลดำเนินงานของกิจการที่เกิดขึ้นระหว่างงวดบัญชี
รายเดือน รายไตรมาส รายครึ่งปี หรือรายปี ทำให้ทราบถึงกำไร หรือขาดทุนเป็น
จำนวนเท่าไรจากงบกำไรขาดทุน

2. งบกระแสเงินสด

สิทธิพันธ์ พลวิสุทธิศักดิ์. (2564). ได้อธิบายความหมายของงบกระแส
เงินสด หมายถึง งบกระแสเงินสดต้องแสดงกระแสเงินสดในระหว่างรอบระยะเวลา
โดยจำแนกเป็นกระแสเงินสด จากกิจกรรมดำเนินงาน กิจกรรมลงทุน กระแสเงินสด
จากการลงทุน และกิจกรรมจัดหาเงิน

3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)

สุรัตน์ ลีรัตน์ชัย. (2565). ได้อธิบายความหมายของงบกระแสเงินสด
ไว้ว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิหมายถึง ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของ
กระแสผลตอบแทน กับมูลค่าปัจจุบันของกระแสต้นทุนในแต่ละปีตลอดอายุของ
โครงการภายใต้อัตราคิดลด หรืออัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมที่นำมาพิจารณา

$$\text{มูลค่าปัจจุบัน} = \text{กระแสเงินสดรับ} - \text{กระแสเงินสดจ่าย}$$

4. อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)

สุรัตน์ ลีรัตน์ชัย. (2565). ได้อธิบายความหมายของอัตราผลตอบแทน
ที่ผู้ลงทุนจะได้รับคืน โดยโครงการที่จะเลือกลงทุนนั้นจะพิจารณาจาก โครงการ
ที่มีอัตราผลตอบแทนมากกว่าเงินทุนหรือต้นทุนที่ใช้ไป รวมถึงการพิจารณาเลือก
โครงการที่มีอัตราผลตอบแทนสูงที่สุด หากมีมากกว่าหนึ่งโครงการ

5. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ธนพงศ์ วงศ์ชินศรี. (2566). ได้อธิบายความหมายของระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) หมายถึง ระยะเวลาของการลงทุนที่กระแสเงินสดรับสุทธิจากโครงการเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายสุทธิพอดี หรืออีกนัยหนึ่งคือ ในการลงทุนธุรกิจนั้น ไม่มีขาดทุน และไม่มีได้กำไร ระยะเวลาในการคืนทุนเป็นการดูแนวโน้มความเป็นไปได้ของธุรกิจ ซึ่งสามารถพิจารณาได้ด้วยความเร็วและไม่ซับซ้อน ซึ่งไม่เหมาะกับการลงทุนที่มีเงินลงทุนจำนวนมาก

ระยะเวลาคืนทุน (ปี) = เงินลงทุนเริ่มแรก / เงินสดรับสุทธิต่อปี

6. ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

สุรัตน์ สิริตันชัย. (2565). ได้อธิบายความหมายของความอ่อนไหวของโครงการ หมายถึง การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบต่อต้นทุน และผลตอบแทนของโครงการ ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการจะทำให้ผู้ประเมินโครงการทราบว่า หากมีตัวแปรใดที่ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้จะส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนสุทธิของโครงการอย่างไรบ้าง ทั้งนี้เพื่อที่จะได้หาแนวทางการควบคุมป้องกันตัวแปรต่างๆ เหล่านั้นเพื่อให้ดำเนินงานของโครงการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ผลที่ได้จากการวิเคราะห์จะแสดงให้เห็นว่าโครงการมีความคล่องตัว และทนต่อความเสี่ยงได้มากน้อยแค่ไหน

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การศึกษาคำความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อก สมายล์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ผู้ศึกษาสามารถสรุปแนวคิดเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาแสดงเป็นกรอบแนวคิด ดังภาพที่ 1

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาที่ผ่านมาพบว่า ในประเทศไทยโดยส่วนใหญ่ได้ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงเรียนฝึกสุนัข เช่น ด้านเทคนิควิธีการฝึกสุนัข โดยวิโรจน์ เจริญลักษณ์. (2561). กล่าวถึง กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการร้านค้าเฟอหมาใหญ่ใจดี โดยใช้ทฤษฎีทำเลที่ตั้ง และทฤษฎี PESTEL

Analysis ส่วนสุจิตรา เทศศรีเมือง. (2567). ศึกษาถึงกรณีศึกษาขนมสุนัขและแมวมายบูบาร์ท โดยใช้ทฤษฎีด้านการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค และทฤษฎีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการแข่งขัน เช่น Five Forces Model มาวิเคราะห์ธุรกิจ นอกจากนี้ เบญจพร อุทัยผล. (2559). ได้ศึกษาถึงการวิเคราะห์ต้นทุนและความอ่อนไหวของธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยง โดยใช้ทฤษฎีด้านการเงิน ได้แก่ งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน ระยะเวลาคืนทุน และความอ่อนไหวของโครงการ ส่วนนนทิตา เปรมแปลก. (2564). ได้ใช้ทฤษฎี การบริหารโครงสร้างองค์กร และการบริหารทรัพยากรบุคคลมาประยุกต์ใช้ในการกำหนดกลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจคาเฟ่สัตว์เลี้ยง และ Hengyuan, Lu, and Wangyi (2022). ใช้ทฤษฎีอุปสงค์และอุปทานดำเนินการวิเคราะห์แนวโน้มการพัฒนาในอนาคตของอุตสาหกรรมสัตว์เลี้ยง

วิธีการดำเนินการวิจัย

ผู้ศึกษาได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางของเครซีและมอร์แกนในการคำนวณ (Krejcie & Morgan, 1970). การเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างใช้แบบสอบถามปลายปิด โดยใช้การสุ่มตัวอย่างจากบุคคลที่ต้องการฝึกสุนัขได้ทั้งหมด 400 ตัวอย่าง จากการคำนวณโดยใช้สูตรคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างของทาโร ยามาเน

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

เมื่อ

- n = จำนวนตัวอย่างที่ต้องการ
 N = จำนวนประชากร
 e = ค่าคลาดเคลื่อนของการประมาณค่า

ด้านการตลาด นำเทคนิคแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค 6W1H เพื่อต้องการศึกษาว่าบริการที่ต้องการเสนอขายนั้นใครคือผู้บริโภค (Who?) ผู้บริโภคซื้ออะไร (What?) ทำไมจึงซื้อ (Why?) ซื้ออย่างไร (When?) ซื้อเมื่อไหร่ (Where?) ซื้อที่ไหน (How?) ซื้อและใช้บ่อยครั้งเพียงใด เพื่อค้นหาคำตอบเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค รวมถึงการวิเคราะห์อุปสงค์เพื่อทราบปริมาณความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการ และอุปทานเพื่อทราบปริมาณความต้องการเสนอขายสินค้าหรือบริการ และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis) เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์เหตุการณ์หรือสถานการณ์ ณ ปัจจุบันที่เกิดขึ้น เพื่อหาแนวทางในการรับมือจากเหตุการณ์หรือสถานการณ์ในปัจจุบันแต่ละด้าน ตลอดจนการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในอุตสาหกรรม (Competitive Environment: Five Forces Model) เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์แรงผลักดันเพื่อให้ทราบถึงสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมโรงเรียนฝึกสุนัข รวมถึงมีปัจจัยใดบ้างที่ส่งผลต่อการทำธุรกิจ

ด้านเทคนิค วิธีการจัดวางผังของโรงเรียนฝึกสุนัขโดยจะคำนึงถึงความปลอดภัยของสุนัข และความสะดวกสบายของลูกค้า รวมถึงการออกแบบหลักสูตรการฝึกสุนัขโดยผู้เชี่ยวชาญ มีรูปแบบการฝึกให้กับลูกค้าได้เลือกตามความเหมาะสมของสุนัข

ด้านการจัด การวิเคราะห์การบริหารโครงสร้างองค์กรโดยใช้โครงสร้างองค์กรแนวนอนหรือแบน (Horizontal / Flat Structure) เพื่อให้องค์กรมีรูปแบบในการทำงานร่วมกันได้อย่างเหมาะสม และการวิเคราะห์การบริหารทรัพยากรบุคคลโดยการกำหนดคุณสมบัติ และลักษณะงานของบุคคลากรที่มีความเหมาะสมกับรูปแบบการบริหารงานขององค์กร

ด้านการเงิน การวิเคราะห์การเงินเพื่อดูความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็นงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด มูลค่าปัจจุบันสุทธิ โดยต้องมีอัตราผลตอบแทนภายใน ระยะเวลาในการคืนทุน และความอ่อนไหวของโครงการ เป็นไปตามที่ได้กำหนดไว้ว่าเงินลงทุน 1,500,000 บาท อัตราผลตอบแทนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 5 และระยะเวลาในการคืนทุนภายใน 3 ปี

ผลการวิจัย

ในการลงทุนโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายล์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น จากการศึกษาทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิค และด้านการเงิน ดังนี้

1. ด้านตลาด

ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาด้านความสนใจเข้ามาใช้บริการโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายล์ของกลุ่มผู้เลี้ยงสุนัข รวมทั้งศึกษาอุปสงค์และอุปทานที่จะเกิดขึ้น ผู้ศึกษาจึงได้ทำการศึกษาและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการแข่งขัน และวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอก พบว่า มีปัจจัยที่ส่งผลทั้งด้านลบและบวกต่อธุรกิจโรงเรียนฝึกสุนัข เมื่อได้ทำการวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่ส่งผลให้อุปสงค์มากกว่าอุปทานของตลาด พบว่า ปัจจัยส่วนใหญ่ให้การสนับสนุนต่อโครงการเป็นอย่างดี ได้แก่ แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจโรงเรียนฝึกสุนัข พฤติกรรมของผู้บริโภค ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีด้านการให้บริการ ความก้าวหน้าของสื่อออนไลน์ สภาพแวดล้อมทางกายภาพ เพราะฉะนั้น โรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายล์จึงใช้รูปแบบด้านการจัดการ และด้านเทคนิค เพื่อสร้างความแตกต่างจากร้านค้าปลีกอื่น ๆ รวมถึงสร้างความดึงดูดต่อผู้บริโภคให้เกิดความสนใจเลือกใช้บริการร้านค้าปลีก รวมถึงสร้างกำไรให้กับธุรกิจ ด้วยเหตุนี้ผู้ศึกษาจึงสรุปว่า โครงการมีความเป็นไปได้ด้านตลาด

2. ด้านเทคนิค

โครงการมีทำเลที่ตั้งอยู่ถนนเลียงเมือง เขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น มีที่จอดรถสำหรับลูกค้า นอกจากนี้ทางด้านโครงสร้างของอาคารมีขนาดใหญ่ สามารถรองรับการฝึกของสุนัขได้ มีการแบ่งสัดส่วนที่ชัดเจน ทางด้านอาคารมีการออกแบบที่ทันสมัยมีความปลอดภัยกับสุนัข โครงการมีการออกแบบโดยคำนึงถึงความสะอาดสบายในการใช้บริการของผู้บริโภค ดังภาพที่ 2

นอกจากนี้การออกแบบควรคำนึงถึงความสะอาดสบายในการนำสุนัขมาฝึก ภายในตัวอาคารทั้ง 3 หลังจะออกแบบให้ดูเรียบง่ายทันสมัย ภายในอาคารที่ 1 อาคารรับรองลูกค้าเป็นกระจกรอบทิศทาง และมีการติดเครื่องฟอกอากาศ และ

ด้านหน้าของอาคารรับรองลูกค้าจะเป็นสนามหญ้าสำหรับสุนัขไว้วิ่งเล่น หรือ ขยับถ่าย ดังภาพที่ 3 และอาคารที่ 2 อาคารห้องพักระหว่างการฝึกของสุนัขมีการติดตั้งพัดลม และเครื่องปรับอากาศภายในตัวอาคารทั้ง 3 ห้อง และอาคารที่ 3 อาคารสำหรับฝึกสุนัข ดังภาพที่ 4 รวมถึงการรับมือกับปัจจัยวิกฤตที่สามารถควบคุมได้ ได้แก่ 1) กรณีที่จำนวนครูฝึกไม่เพียงพอ อาจมีการว่าจ้างครูฝึกสุนัขแบบชั่วคราวเพื่อควบคุมจำนวนครูฝึกสุนัขให้มีจำนวนที่พอเหมาะกับจำนวนสุนัขที่ต้องการเข้าฝึกในช่วงแรก มีการพยากรณ์จำนวนสุนัขที่ต้องการเข้าฝึกต่อจำนวนครูฝึก เพื่อจัดการทรัพยากรบุคคลได้อย่างเหมาะสมในแต่ละช่วงเวลา 2) ความผิดพลาดในการจองคอร์สฝึกสุนัขโดยได้นำ Buddy Booking เป็น Software ระบบจอง ซึ่งสามารถนำมาปรับใช้ในการจองคอร์สฝึกสุนัขได้ เพื่อลดความผิดพลาดที่มักเกิดขึ้นได้อย่าง Human error ลงไป โดยจะมีการจัดเก็บข้อมูลการจอง เพื่อลดขั้นตอนการดำเนินงาน และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และความเร็วในการทำงานให้ดีขึ้น ด้วยเหตุนี้ผู้ศึกษาจึงสรุปว่า โครงการมีความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

3. ด้านการจัดการ

โครงการมีการใช้รูปแบบโครงสร้างองค์กรแนวนอนหรือแบน มีการบริหารงานที่ไม่ซับซ้อน ในช่วงเริ่มแรกกิจการจะมีพนักงานทั้งหมด 6 คน ประกอบไปด้วย หัวหน้าพนักงาน 1 ตำแหน่ง ครูฝึก 2 ตำแหน่ง พนักงานดูแลสุนัข 1 ตำแหน่ง พนักงานต้อนรับ 1 ตำแหน่ง และแม่บ้าน 1 ตำแหน่ง ในส่วนด้านการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ โครงการจะมีกระบวนการสรรหา และคัดเลือกคนที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสม ให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรม รวมทั้งมีการบริหารในรูปแบบครอบครัว ซึ่งจะทำให้ พนักงานในองค์กรเกิดความรัก และภักดีต่อองค์กรและเพื่อนร่วมงาน รวมถึงกิจการมีการแบ่งหน้าที่ ในการทำงานของบุคลากรที่ชัดเจน สามารถป้องกันปัญหาความขัดแย้งระหว่างพนักงานปฏิบัติหน้าที่ได้ นอกจากนี้โครงการได้คาดการณ์ปัญหา หรืออุปสรรคที่มีโอกาสเผชิญในอนาคต เพื่อหาแนวทาง ป้องกัน และรับมือกับอุปสรรคต่างๆ ได้อย่างทันท่วงที ด้วยเหตุนี้ผู้ศึกษาจึงสรุปว่า โครงการมีความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

4. ด้านการเงิน

จากการตั้งสมมติฐานด้านการเงิน ได้แก่ สมมติฐานด้านค่าใช้จ่าย ต้นทุน และรายได้ เพื่อนำมาประเมินการลงทุนของโครงการ ในระยะเวลา 3 ปี พบว่า มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิอยู่ที่ 1,032,034 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก ร้อยละของอัตราผลตอบแทนภายในอยู่ที่ 35.40 ซึ่งมีอัตราผลตอบแทนมากกว่าที่ผู้ประกอบการกำหนดไว้ที่ร้อยละ 5 โดยมีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 2 เดือน ซึ่งถือว่าคืนทุนเร็วกว่าที่ผู้ประกอบการคาดหวังไว้ และการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ จำแนกได้เป็น 2 กรณี กรณีที่ 1 รายได้ลดลง เนื่องจากยอดขายลดลงร้อยละ 8 และร้อยละ 20.305 จะมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับร้อยละ 20.95 และร้อยละ 5 ตามลำดับ ดังตารางที่ 1

เมื่อเทียบแล้วยังสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่เจ้าของโครงการต้องการ กรณีที่ 2 มีค่าใช้จ่ายต่อปีเพิ่มขึ้น ร้อยละ 30 และร้อยละ 69.53 จะมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับร้อยละ 22.64 และร้อยละ 5 ตามลำดับ ด้วยเหตุนี้ผู้ศึกษาจึงสรุปว่า โครงการมีความเป็นไปได้ด้านการเงิน ดังตารางที่ 2

สรุป และอภิปรายผล

ด้านตลาด จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการแข่งขัน พบว่า การแข่งขันในตลาดมีเพียงเจ้าเดียว จึงทำให้ผู้ประกอบการมีอำนาจในการต่อรองต่ำ รวมทั้งการศึกษาคู่แข่งและอุปทานในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น พบว่า มีคู่แข่งมากกว่าอุปทาน จึงสรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ด้านตลาด สอดคล้องกับ สุจิตรา เทศศรีเมือง. (2567). และด้านการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค และทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการแข่งขัน มาวิเคราะห์ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสัตว์เลี้ยง เช่นเดียวกับ Hengyuan et al. (2022). ที่ได้นำทฤษฎีคู่แข่งและอุปทานมาวิเคราะห์แนวโน้มการพัฒนาในอนาคตของอุตสาหกรรมสัตว์เลี้ยง

ด้านเทคนิค พบว่าการวางผังร้านค้าให้มีรูปแบบอาคารเป็นอาคารชั้นเดียว ทั้ง 3 อาคาร โดยออกแบบคำนึงถึงความสะดวกสบายการนำสุนัขมาฝึก ภายในตัวอาคารทั้ง 3 หลังจะออกแบบให้ดูเรียบง่ายทันสมัย สอดคล้องกับ วิโรจน์ เจริญลักษณ์. (2561). ที่ได้นำ ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับทำเลที่ตั้งมาวิเคราะห์เพื่อศึกษา

กลยุทธ์การสร้างความสำเร็จเปรียบเทียบกับการแข่งขันของผู้ประกอบการร้านค้าเฟรชมาใหญ่ ใจดี

ด้านการจัดการ พบว่าโครงการควรมีกระบวนการสรรหา และคัดเลือกคนเข้ามาทำงาน มีการให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรม รวมทั้งมีการบริหารในรูปแบบครอบครัว ซึ่งจะทำให้พนักงานในองค์กรเกิดความรัก และภักดีต่อองค์กรและเพื่อนร่วมงาน รวมถึงกิจการมีการแบ่งหน้าที่ในการทำงานของบุคลากรที่ชัดเจน สอดคล้องกับ นนทิทา เปรมแปลก. (2564). ที่ได้้นำทฤษฎีการบริหารโครงการสร้างองค์กรและการบริหารทรัพยากรบุคคลมาประยุกต์ใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ปรับตัวของธุรกิจคาเฟ่สัตว์เลี้ยง

ด้านการเงิน พบว่าผู้ประกอบการโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายด์ ควรตัดสินใจลงทุน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวก อัตราผลตอบแทนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 5 และระยะเวลาในการคืนทุนภายใน 3 ปี ซึ่งถือว่าตรงตามที่ผู้ประกอบการคาดหวังไว้ สอดคล้องกับการศึกษาของ เบญจพร อุทัยผล. (2559). ที่ได้นำทฤษฎีด้านการเงิน ได้แก่ เงื่อนไขไรชาดทุน เงบกระแสเงินสด มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน ระยะเวลาคืนทุน และความอ่อนไหว มาวิเคราะห์ต้นทุนและความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจสุนัขสัตว์เลี้ยง

ข้อเสนอแนะ

1. ในการศึกษาความเป็นไปได้ด้านตลาด หากโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายด์ทำการศึกษาในครั้งต่อไป ควรหาข้อมูลและทำการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค อยู่เสมอ เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และมีปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ เพราะฉะนั้นโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายด์ ควรศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม เพื่อมาใช้ในการประกอบธุรกิจ และหาแนวทางป้องกันอุปสรรคต่างๆ ที่มีโอกาสเผชิญในอนาคต และเรียนรู้ที่จะรับมือกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

2. ในการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค หากโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายด์ทำการศึกษาในครั้งต่อไป ควรหาข้อมูลเพื่อพัฒนาในเรื่องการปรับหลักสูตรการฝึกอบรมสุนัข และการต่อเติมขยายโรงเรียน

3. ในการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ หากโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายล์ทำการศึกษาในครั้งต่อไป ควรสำรวจปัญหาที่เกิดขึ้นที่ผ่านมา ด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลในปัจจุบันขององค์กร เพื่อนำรูปแบบการบริหารทรัพยากรบุคคลและการบริหารโครงสร้างมาแก้ไขกับปัญหาที่เกิดขึ้น

4. ในการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน หากโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายล์ทำการศึกษาในครั้งต่อไป ควรสำรวจระยะเวลาในการคืนทุน ณ ปัจจุบันว่าเป็นไปตามแผนทางการเงินที่วางไว้ในตอนแรกหรือไม่ ถ้าไม่เป็นไปตามแผนต้องทำการตรวจสอบบัญชีว่ามีจุดไหนที่ไม่เป็นไปตามแผนบ้างเพื่อมาปรับแผนด้านการเงิน ณ ปัจจุบัน

5. การศึกษาครั้งนี้นำเสนอแนวทางการลงทุนธุรกิจสำหรับผู้ที่สนใจในการศึกษาเกี่ยวกับการทำธุรกิจโรงเรียนฝึกสุนัข

เอกสารอ้างอิง

จินตวัฒน์ จันทรี่ผ่องใส. (2565). Easy Microeconomics เศรษฐศาสตร์จุลภาค

ภาษาคน. กรุงเทพฯ: คาร์ปเดียมเมอร์.

ธนพงศ์ วงศ์ชินศรี. (2566). เจ็งในกระต่าย. ปทุมธานี: ไอแอมเดอะเบสท์.

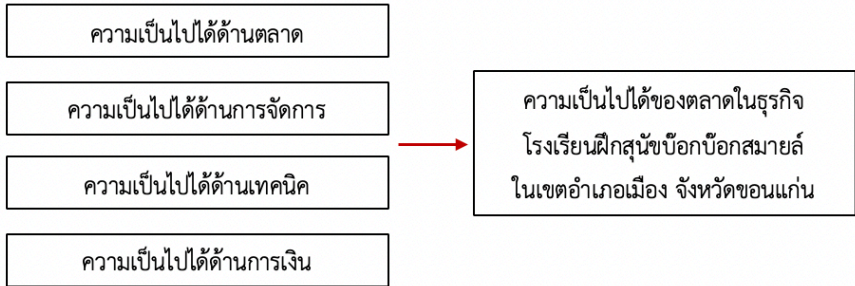
นนทิตา เปรมแปลก. (2564). กลยุทธ์การปรับตัวในช่วงการแพร่ระบาดโควิด-19 ของธุรกิจคาเฟ่สัตว์เลี้ยง. วารสารมนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ, 5(1), 10-15.

เบญจพร อุทัยผล. (2559). การวิเคราะห์ต้นทุนและความอ่อนไหวของธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยง. วารสารมนุษยศาสตร์สังคมศาสตร์ และศิลปะ มหาวิทยาลัยศิลปากร, 9(3), 225-230.

วาทีต อินทุลักษณะ. (2565). การจัดการเชิงกลยุทธ์สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจ. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.

วิโรจน์ เจริญลักษณ์. (2561). กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการร้านค้าเฟรนไชใหญ่ใจดี. วารสารมนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์ และศิลปะ มหาวิทยาลัยศิลปากร, 11(1), 3-10.

- ศูนย์บัญชาการเพื่อการเฝ้าระวังโรคพิษสุนัขบ้า (2562). **ข้อมูลสำรวจประชากรสุนัขและแมว ประจำปี 2562**. ค้นเมื่อ 10 พฤษภาคม 2566, จาก <http://www.rabiesonedata.ku.ac.th>
- ศตพล จันทร์ณรงค์. (2567). **คำสั่งที่สุนัขเข้าใจ คู่มือฝึกความเชื่อฟัง**. กรุงเทพฯ: [ม.ป.พ.].
- สิทธิพันธ์ พลวิสุทธิศักดิ์. (2564). **How to Grow Your Service Business UP ธุรกิจให้โตขึ้น 8 หลัก**. กรุงเทพฯ: ซีอริตคัต อมรินทร์พริ้นติ้ง แอนด์ พับลิชชิ่ง.
- สุจิตรา เทศศรีเมือง. (2567). การออกแบบรูปแบบธุรกิจ กรณีศึกษาขนมอบสุนัขและแมวมายบูบาร์ค. **วารสารวิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น**, 17(1), 5-25.
- สุรัตน์ ลีรัตนชัย. (2565). **Excel for Accounting Excel สำหรับงานบัญชี**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: ธรรมนิติ เพรส.
- อัศวเดช อุดมปัญญาวิทย์. (2564). **Just Change แค่เปลี่ยน ธุรกิจก็ติดปีก**. ปทุมธานี: ไอแอมเดอะเบสท์.
- Hengyuan, C., Lu, L., & Wangyi, Z. (2022). Analysis of the Future Development Trend of the Pet Industry. **Advances in Economics Business and Management Research**, 211(7), 2-5.
- Hirohiko M. (2023). **Human Interface and the Management of Information**. 1st ed. Tokyo: [n.p.].
- Kotler, P. & Keller, K., (2016). **Marketing Management**. 1st ed. Boston[etc.]: Pearson.
- Krejcie, R.V. and Morgan, D.W. (1970). **Determining sample size for research activities**. 30th ed, [n.p.]: [n.p.].
- Marketeer (2022). **Pet Humanization**. Retrieved June 10, 2023, from <https://marketeeronline.co/archives/289844>



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการศึกษา



ภาพที่ 2 แบบจำลองตัวอย่างด้านหน้าโรงเรียนฝึกสุนัขบ็อกบ็อกสมายล์



ภาพที่ 3 แบบจำลองตัวอย่างด้านหน้าอาคารที่ 1 อาคารรับรองลูกค้า



ภาพที่ 4 แบบจำลองตัวอย่างด้านหน้าอาคารที่ 2 อาคารห้องพัก
และอาคาร 3 อาคารสำหรับฝึกสุนัข

ตารางที่ 1 การวิเคราะห์ความไว กรณีรายได้ลดลงและต้นทุนคงที่

การวิเคราะห์ความไว ของโครงการ	การเปลี่ยนแปลงของรายได้		
	รายได้เท่าเดิม (0%)	รายได้ลดลง (8%)	รายได้ลดลง (20.305%)
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	1,032,034	523,771	0
ระยะเวลาคืนทุน	2 ปี 2 เดือน	2 ปี 3 เดือน	2 ปี 10 เดือน
อัตราผลตอบแทน ภายใน	35.40%	20.95%	5.00%

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ความไว กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นและรายได้คงที่

การวิเคราะห์ความไว ของโครงการ	การเปลี่ยนแปลงของต้นทุน		
	ต้นทุนเท่าเดิม (0%)	ต้นทุนเพิ่มขึ้น (30%)	ต้นทุนเพิ่มขึ้น (69.53%)
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	1,032,034	586,743	0
ระยะเวลาคืนทุน	2 ปี 2 เดือน	2 ปี 3 เดือน	2 ปี 10 เดือน
อัตราผลตอบแทน ภายใน	35.40%	22.64%	5.00%